

М. И. Хорьков

## **АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ В 1991—2000 гг.**

Рассмотрение достаточно узкого вопроса — анализа рынка недвижимости — хочется начать с высказывания Билла Гейтса, главы Microsoft, одной из самых успешных компаний XX в., которое касается ценности информации как таковой: «Я твердо верю в одну простую вещь: самый надежный способ выделить свою компанию среди конкурентов, оторваться от толпы преследователей — это хорошо организовать работу с информацией. Именно то, как вы собираете, организуете и используете информацию, определяет, победите вы или проиграете»<sup>1</sup>.

Успех на рынке недвижимости, и жилья в частности, также зависит от наличия информации и умения правильно ею пользоваться. Речь идет не только о серьезных аналитических исследованиях, которые предназначены, как правило, для профессионалов, но и об информации, предназначенной для более широкой аудитории.

Большинство граждан России являются владельцами недвижимого имущества (квартира, гараж, сад и т. д.). Для подавляющего числа россиян это самое дорогое имущество, которым они обладают. А значит, вопросы, как им распорядиться, как увеличить его стоимость, — далеко не праздные.

Несмотря на ряд грандиозных программ, которые так и не были реализованы, жилищная проблема не утратила своей остроты. В течение жизни меняют свои жилищные условия подавляющее число граждан нашей страны. В условиях, когда стоимость жилья высока, а финансовые возможности ограничены (впрочем, и состоятельному человеку не захочется переплачивать), всесторонняя информация о ситуации на рынке жилья должна иметь особую актуальность.

Тем не менее, как показывает практика, большинство решений на рынке жилья принимается спонтанно, без предварительного изучения рынка и процессов, происходящих на нем. Это приводит к колоссальным потерям или недополученным прибылям многими гражданами, организациями, государственными и муниципальными властями. На сегодня область рыночной информации — данные о предложении и спросе на рын-

ке недвижимости, рыночных ценах и активности рынка, прогнозируемых тенденциях его развития — осталась вне внимания государства. Однако отрадно, что данное упущение уже осознано представителями государственной власти. В настоящий момент в Госстрое России ведется разработка концепции федеральной информационно-аналитической системы рынка жилья, которая позволит ликвидировать многие проблемные зоны на рынке недвижимости.

Формирование рынка недвижимости началось с начала 1990-х гг. развертыванием процесса приватизации, который и заложил его основы. С этого момента началось стремительное развитие этого сектора экономики. За прошедшее десятилетие рынок недвижимого имущества прошел огромный путь, трансформируясь от аукционной торговли квартирами до вполне зрелых форм, характерных для развитых стран мира.

С первых шагов формирования рынка, с целью прогнозирования тенденций и получения конкурентных преимуществ, некоторые наиболее дальновидные его участники приступили к изучению закономерностей развития. На начальном этапе эта работа проводилась, как правило, энтузиастами, принося лишь косвенную выгоду. Постепенно одновременно с расширением деятельности на рынке недвижимости, усилением конкуренции потребность в анализе возрастала и на сегодняшний момент вылилась в насущную необходимость для многих категорий специалистов. Государственные структуры также начинают проявлять интерес к этому направлению. Это привело к появлению на рынке новой и пока самой молодой профессии — *аналитика рынка недвижимости*.

За 10 лет с момента зарождения рынка жилья Екатеринбурга накоплен богатый опыт функционирования отдельных сегментов рынка недвижимости, на основе которого можно выявить закономерности, региональные особенности, столь необходимые для принятия решений. Однако до сегодняшнего момента не были обобщены разнообразные материалы, не выявлена общая динамика за рассматриваемый период, что во многом не позволяло многим участникам рынка принимать обоснованные решения.

Потребность в систематизации разрозненных данных назрела не только с точки зрения теоретического осмысления произошедших перемен, но и потому что это является необходимой основой для реализации любого исследования на рынке недвижимости Екатеринбурга. Будь это обоснование инвестиций в строительство жилого дома или выбор оптимального момента для покупки квартиры. Нельзя провести полноценный анализ ситуации на рынке недвижимости, не обладая определенными базовыми знаниями о его функционировании, закономерностях развития и исторически сложившихся особенностях. Невозможно осуществлять качественное прогнозирование без возможности сравнения с историческими аналогиями в тот или иной период. Поэтому, в связи с возрастаю-

щими потребностями в аналитических материалах, данная работа имеет практическую ценность.

Целью данной статьи является анализ рынка жилья Екатеринбурга в 1991—2000 гг., что, в свою очередь, предполагает решение следующих задач: рассмотрение основных этапов в развитии рынка жилья Екатеринбурга, выявление его особенностей, иллюстрация необходимости проведения аналитических исследований и прогнозирования тенденций.

Хронологические рамки работы определяются с 1991 по 2000 г. Именно с 1991 г., с первых аукционов по недвижимости, ведет свой отсчет российский и, в частности, екатеринбургский рынок жилья. В 2000 г. квартирный рынок, окончательно оправившись от последствий финансового кризиса 17 августа 1998 г., перешел к новому этапу в своем развитии, связанному с устойчивым ростом цен.

### **Зарождение рынка жилья в 1991-1994 гг.**

О зарождении рынка недвижимости в России и, в частности, в Екатеринбурге заговорили с началом процесса приватизации в 1991 г. Хотя реальное функционирование рынка недвижимости началось в 1993 г. К этому моменту рынок пополнился за счет приватизированных квартир, на нем появилось достаточное количество профессиональных участников, количество сделок стало выходить на тот уровень, при котором цена на объекты начинает определяться исходя из спроса и предложения. Недвижимость в этот момент была потенциально недооценена, следовательно, цены росли стремительно.

В начале этого этапа говорить о полноценном существовании рынка недвижимости не приходится, так как не существовало минимально достаточного набора необходимых составляющих: товара, участников, правил, регламентирующих их деятельность.

Первые аукционы в России, на которых продавались еще не объекты недвижимости, а только права на объекты недвижимости, находящихся в распоряжении муниципальных органов власти, были проведены в январе — феврале 1991 г. АО «Оргкомитет» в г. Москве.

В Екатеринбурге пионерами этого вида деятельности были агентство недвижимости «Эркас» и Центр «ПиП». Аукционы, которые проводил «Эркас», отличались своей универсальностью и тем, что юридическое оформление сделки ложилось на плечи клиентов. Первый специализированный аукцион недвижимости был организован в конце марта 1991 г. Центром «ПиП». В отличие от предыдущего варианта, полное юридическое оформление сделок осуществляли организаторы аукциона. К этому времени вступил в силу Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» № 443-1 от 24 декабря 1990 г., и объектами купли-продажи стали частные

дома, кооперативные квартиры и гаражи. Таким образом, рынок постепенно начинает наполняться товаром.

Для этого периода развития рынка недвижимости характерны высокие ставки государственной пошлины (10%), повышенный размер комиссионного вознаграждения (до 15%) и отсутствие налогообложения доходов от продажи собственности.

1992-й год внес существенные коррективы в практику организации торговли недвижимостью. В первом квартале был введен налог на аукционы в размере 10% от стартовой цены выставляемого на продажу товара. Этот акт исполнительной власти фактически похоронил аукционную торговлю и дал толчок развитию сети агентств недвижимости и частных маклеров, оказывающих посреднические услуги в операциях купли-продажи жилья. К концу 1992 г. в городе насчитывалось около 25 фирм, занимающихся этой деятельностью. Однако объем предложения и количество сделок на рынке до 1993 г. оставались чрезвычайно незначительными. В 1993 г., когда рынок заметно расширился за счет приватизированных квартир, число агентств выросло до 70—75 предприятий. В том же 1993 г. законодательно был введен подоходный налог на все виды доходов, в том числе на суммы, полученные от продажи недвижимого имущества. Именно эти законодательные изменения сыграли основную роль в криминализации операций с недвижимостью. С целью избежать непомерных поборов участники сделок стали занижать фактические суммы при оформлении договоров купли-продажи. Порой это обстоятельство имело весьма печальные последствия (табл. 1).

Т а б л и ц а   1

*Количество сделок купли-продажи квартир  
и количество приватизированных квартир\**

Месяц, год	Приватизация	Купля-продажа
01.91	3	3
02.91	1	2
03.91	1	4
04.91	3	2
05.91	4	50
06.91	5	9
07.91	0	9
08.91	1	13
09.91	1	12
10.91	2	62
11.91	1	42

Продолжение табл. 1

Месяц, год	Приватизация	Купля-продажа
12.91	3	60
01.92	9	80
02.92	44	122
03.92	126	122
04.92	408	94
05.92	618	93
06.92	1386	133
07.92	1731	174
08.92	1982	218
09.92	2209	226
10.92	2220	302
11.92	2771	302
12.92	4387	425
01.93	5795	309
02.93	9906	438
03.93	14538	506
04.93	11406	582
05.93	8208	647
06.93	7017	950
07.93	4995	939
08.93	4727	806
09.93	4467	1161
10.93	4239	1167
11.93	4118	1262
12.93	3555	1247
01.94	2718	933
02.94	3114	1099
03.94	3262	1253
04.94	3012	1383
05.94	2035	1043
06.94	2289	1475
07.94	1870	1471
08.94	1816	1498
09.94	1649	1323
10.94	1742	1537

О к о н ч а н и е   т а б л .   1

Месяц, год	Приватизация	Купля-продажа
11.94	1866	1486
12.94	2161	1621
01.95	1512	1180
02.95	1879	1353
03.95	1850	1427
04.95	1785	1432
05.95	1361	1320
06.95	1546	1339
07.95	1144	1428
08.95	1466	1493
09.95	1262	1393
10.95	1287	1580
11.95	1356	1626
12.95	1529	1444

\* Таблица составлена автором по статистическим данным по сделкам текущего архива РИЦ.

С расширением рынка недвижимости обозначился и ряд других проблем, без решения которых дальнейшее развитие существенно тормозилось. Одной из них было нотариальное оформление сделок. Документы можно было оформить только в государственной нотариальной конторе того района, где был расположен продаваемый объект, после изнурительного ожидания в длинной очереди. Кроме этого, возникало множество мелких вопросов, решение которых было невозможно без координации действий профессиональных участников рынка недвижимости.

Риелторы (от англ. *realter*), специалисты, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок с недвижимостью, начали решать насущные проблемы сообща. Понимая необходимость определения стратегии и текущей политики профессионального риэлторского движения, формирования цивилизованного рынка недвижимости, совершенствования правового обеспечения, разрозненные предприятия во многих регионах России стали объединяться в союзы и ассоциации.

В мае 1993 г. в Екатеринбурге девятью ведущими фирмами была создана ассоциация предприятий и предпринимателей — Уральская палата риелторов. В задачи этой организации входило создание единой информационной базы, содействие в разработке правовых документов, регулирующих ключевые аспекты торговли недвижимостью, оказание помощи

в повышении квалификации кадров, содействие в разрешении споров между участниками рынка.

В 1994 г. продолжился процесс формирования основ цивилизованного рынка недвижимости. Происходит развитие частного нотариата, была введена льгота по подоходному налогу для продавцов недвижимости. На 1994 г. жилищный фонд города составлял 23 121,1 тыс. м<sup>2</sup> общей площади жилья, 14 515,4 тыс. м<sup>2</sup> жилой площади, что составляет 449 800 квартир. В относительных величинах в среднем на одного жителя приходилось около 17 м<sup>2</sup> общей и 10,95 м<sup>2</sup> жилой площади<sup>2</sup>.

К началу 1995 г. 42% жилья находилось в частной собственности, однако из этого лишь 66,5% в собственности граждан. Тем не менее к 1995 г. рынок недвижимости стал приобретать конкретные формы и очертания, уже имелись все минимально необходимые компоненты для существования любого рынка: товар, участники и правила, регламентирующие порядок взаимоотношений между ними. Поэтому можно констатировать, что к этому времени завершилась начальная стадия формирования рынка.

#### **Становление рынка жилья в 1995 — августе 1998 г.**

К началу 1995 г. в городе было приватизировано около 30% квартир (из 85% подлежащих приватизации)<sup>3</sup>. Таким образом, можно говорить лишь о начале формирования полноценного рынка жилья. Уровень цен по-прежнему оставался на невысоком по мировым критериям уровне.

Начиная с момента зарождения рынка квартиры в Екатеринбурге начинают выставляться на продажу в долларах. Таким образом, любые колебания на валютном рынке отражались на цене жилья.

Этот период характеризуется тем, что на рынке квартир четко прослеживается влияние сезонных факторов на ценовую динамику. Можно выделить следующие основные причины, по которым в конце года происходит ошутимое оживление его участников, а в летние месяцы спад. Во-первых, в конце года на рынке недвижимости происходит активизация относительно богатой группы людей, которые стремятся приобрести жилье, для того чтобы уменьшить свою налогооблагаемую базу по подоходному налогу. Привычка откладывать все до последнего момента довольно характерна для российских людей. Объяснение этому процессу скорее всего лежит в области психологии и национальном характере. Другим психологическим фактором является то, что многие граждане стремятся завершить все хлопотные дела в уходящем году и встретить новый год в новой квартире. Снижение спроса на жилье в течение лета объясняется в первую очередь сезоном отпусков. В это время у населения появляются многие дополнительные заботы, начиная от обработки дачных участков и заканчивая необходимостью выезда на курорт. Таким

образом, снижение общей деловой активности летом сказывается на рынке жилья.

Здесь следует сказать, что далеко не все участники рынка недвижимости придавали внимание сезонным факторам. Тем не менее знание этих элементарных законов функционирования рынка позволяло информированным гражданам совершать сделку в наиболее оптимальный момент, получая тем самым существенную выгоду.

Летом 1995 г. Уральская палата риелторов выступила инициатором создания новой некоммерческой организации, объединяющей в своих рядах представителей всех направлений деятельности в области недвижимости. Идея получила широкую поддержку среди общественности, деловых кругов, органов управления города Екатеринбурга и области. Ассоциация является некоммерческим, добровольным, самоуправляемым объединением юридических лиц, осуществляющим деятельность, прямо или косвенно связанную с недвижимым имуществом. Это объединение сыграло очень важную роль в дальнейшем формировании и развитии регионального рынка недвижимости.

Ситуация летнего зстоя на рынке в 1995 г. продолжается до августа, затем начинается оживление. Темпы роста цен стабильны и превышают темпы роста курса доллара, что увеличивает привлекательность покупки недвижимости. Многие граждане рассматривают ее приобретение как способ сохранения капитала. Не обходится здесь и без влияния телевидения. С экранов достаточно часто звучит рекламный лозунг: «Недвижимость всегда в цене!». На первый взгляд никакого подвоха здесь не обнаружишь, однако, как мы покажем дальше, вопрос изменения цены недвижимости достаточно сложен. К концу 1995 г., вследствие повышения деловой активности, происходит увеличение темпов роста цен. Но нестабильная политическая ситуация (выборы декабря 1995 г.) влияет на активность покупателей, которая остается низкой. Положение несколько меняется после 17 декабря, активность участников рынка растет. Именно влияние политических факторов на процесс принятия решений является еще одной особенностью этого периода.

Одной из главных причин многих изменений в структуре спроса и предложения в 1996 г. стало активное использование покупки-продажи при совершении обмена квартир. Важную роль в развитии этого процесса сыграли агентства недвижимости, вовлекающие все новых покупателей в сферу продажи жилья. Данный механизм предполагает следующую схему. Гражданин, желающий, например, поменять 1-комнатную квартиру на 2-комнатную с доплатой, теперь не обязательно будет дожидаться подходящего варианта слишком долго. Агентство берет на себя продажу его однокомнатной квартиры третьему лицу, а на вырученные деньги и



доплату приобретает двухкомнатную. Такие обменные цепочки могут быть достаточно длинными.

Привлечение нового слоя продавцов и покупателей стало возможным благодаря стабильному развитию рынка и большому количеству совершаемых сделок. Люди начинают относиться к перемене места жительства более спокойно, некий психологический барьер («переезд — второй пожар») постепенно исчезает. Конечно, основным сдерживающим фактором остается финансовый вопрос, платежеспособный спрос по-прежнему низок. По данным областного комитета статистики к 1995 г. среди всего населения г. Екатеринбурга лишь 44,5% хотя бы раз в своей жизни сменили жилье<sup>4</sup>. Перелом в восприятии рынка недвижимости, начавшийся в 1995 г., позже окончательно закрепился, и теперь уже большинство граждан относится к нему как к естественному элементу рыночной экономики.

Если в 1994 г. основными покупателями были состоятельные клиенты, улучшающие свои жилищные условия или вкладывающие деньги в недвижимость, то с 1996 г. можно говорить о второй категории — собственниках жилья, занимающихся изменением жилищных условий без привлечения существенных денежных средств. Эта категория тесно переплетается с новым постоянно расширяющимся слоем покупателей, который оказал существенное влияние на рынок недвижимости 1997 г. Речь идет о категории населения со средним уровнем доходов. Уменьшение инфляционных процессов в стране в сочетании с замедлением темпов роста цен на жилье сделало возможным постепенное накопление денег для дальнейшего улучшения жилищных условий.

Основной объем предложения в 1996 г. приходится на квартиры невысокого качества, построенные во времена Хрущева (так называемые «хрущевки») и Брежнева («брежневки»), которые не отличаются хорошими потребительскими качествами. Достаточно высокий спрос на подобное жилье поддерживается только за счет невысоких цен и низкой платежеспособности населения.

В 1996 г. несколько изменилось распределение предложения по районам города. Вовлечение в сферу купли-продажи обменных вариантов, а также поиск риелторами новых клиентов, в том числе и в малопrestижных районах III и IV поясов (по разбивке УПН), снизили долю традиционных зон действия агентств недвижимости среди всего объема предложения. Так, например, если в 1995 г. на районы Центра, Уралмаша и Юго-Западного приходилось до 45% всего объема предложения, то в 1996 г. доля этих трех районов уменьшилась до 39%.

Важным показателем, характеризующим уровень цен на квартиры, является средняя цена квадратного метра общей площади. К концу 1996 г. года этот показатель находился на уровне 2 469 тыс. рублей (или

444 долларов). Как и в предыдущие годы развития рынка, изменение цен опережает рост курса доллара США, но в меньшей степени (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

*Соотношение цен на жилье и роста курса доллара\**

Год	Рост курса \$, %	Рост стоимости жилья, %
1995	32	74
1996	20	39

\* Составлено автором по статистическим таблицам средних цен предложения текущего архива РИЦ.

Данные показатели были очень важны для тех людей, у которых имелись свободные средства и которыми можно было распорядиться по своему усмотрению. Покупка квартиры в тот момент могла рассматриваться как выгодное вложение капитала и сохранение денег от инфляции. Однако, приняв решение о покупке недвижимости с целью сохранения финансовых средств, необходимо было предусмотреть всевозможные варианты и постоянно отслеживать ситуацию на рынке. И хотя этот сектор не столь опасен, как, например, фондовый рынок, здесь также могут произойти достаточно серьезные изменения, требующие квалифицированного и оперативного решения.

Уменьшение темпов роста цен на квартиры в этот период было связано с замедлением общих инфляционных процессов в стране. Определенную роль сыграло и превышение предложения над спросом, вызвавшее также постепенное увеличение сроков реализации объектов недвижимости в течение всего года.

Одним из отличий рынка недвижимости Екатеринбурга в 1996 г. стало значительное снижение воздействия сезонности на ценообразование. А именно на стабилизацию или снижение цен летом. Уменьшение влияния летнего застоя связано с сокращением доли «новых русских» среди покупателей жилья и увеличением категории вынужденных предпочесть летнему отпуску за границей естественные хлопоты при таком важном событии, как покупка квартиры. Для этой категории покупателей снижение активности на рынке летом означает то, что продавец становится более сговорчивым и готов идти на уступки.

Еще одним фактором, не столь значительным, но повлиявшим на предотвращение падения цен в летние месяцы, стали политическая неопределенность и период президентских выборов, когда к покупателям и продавцам недвижимости добавились желающие на всякий случай избавиться как от лишних денег, так и от лишней жилплощади. Поэтому активность покупателей была высокой. Количество сделок в этот период превышало 1500 в месяц.

Развитие рынка недвижимости и увеличение его участников приводят к обострению конкуренции. Фирмы вынуждены искать новые маркетинговые ходы для привлечения клиентов. Агентства недвижимости заявляют о расширении услуг, оказании бесплатных консультаций, об открытии новых филиалов. Строительные компании предлагают жилье в рассрочку. Для них скорее важен сам факт предоставления такой услуги, нежели реальное количество граждан, воспользовавшихся ею, так как кредит на 1 год под 120—140% годовых даже для того времени не отличался особой привлекательностью. Финансовые учреждения также начинают проявлять интерес к участникам рынка недвижимости, предлагая для них особые условия накопительных вкладов для покупки квартиры.

Из приведенной ниже табл. 3 видно, что распределение цен по типам жилья во многом зависит и от количества комнат в квартире, что объясняется разным процентным содержанием жилой площади в квартирах разного типа. Высокая цена предложения полнометражных квартир (застройка сталинского периода) объясняется тем, что большинство этих домов располагается в привлекательных районах, а по некоторым параметрам эти квартиры существенно превосходят «хрущевки».

Таблица 3

*Средняя цена предложения 1 м<sup>2</sup> общей площади  
в декабре 1996 г. в тыс. неденоминированных рублей\**

Тип	1-ком. кв.	2-ком. кв.	3-ком. кв.	4-ком. кв.
«Хрущевка»	2409	2251	2564	2814
Улучш. планировки	2588	2622	2897	2771
Полнометражная	2496	2687	2718	3048
Спец. проект	—	3810	4048	4852

\* Составлено автором по статистическим таблицам средних цен предложения текущего архива РИЦ.

Уменьшение общего уровня инфляции в стране в 1996 г. повлияло и на потребительские ожидания относительно будущих цен на квартиры. Отсутствие необходимости поспешного вложения денег в недвижимость совместно с увеличением предложения расширило сроки продажи объектов.

В отличие от предыдущих лет развития рынка, активное вовлечение покупателей со средними доходами еще больше увеличило спрос на комнаты и однокомнатные и двухкомнатные квартиры, по которым наблюдаются наименьшие сроки реализации. Активно развивается в этот период и обмен квартир через куплю-продажу. Именно комнаты и одно-двухкомнатные квартиры являются своеобразной «разменной монетой» в этих сделках.

Эта же причина вызвала и изменение в количественном распределении предложения по жилым районам города, увеличив долю менее престижных, но дешевых районов II—IV поясов.

В 1997 г. многие специалисты по рынку недвижимости, в том числе и г-н Стерник, главный специалист по анализу рынка Российской гильдии риелторов, прогнозировали плавное увеличение стоимости жилья<sup>5</sup>. Именно так события и развивались, но в конце 1997 г. происходит значительный всплеск уровня цен на жилье, хотя объективных причин на рынке для этого не существовало. Основной причиной повышения спроса на недвижимость стали ожидания покупателей. В конце 1997 г. появилась информация о деминации рубля, что вызвало опасения населения в ускорении инфляционных процессов, а значит, в обесценивании их сбережений. Поэтому многие из тех, кто планировал покупку квартиры в первое полугодие 1998 г., постарались ускорить ее. Таким образом, спрос на жилье резко возрос. Рынок моментально реагирует на изменение ситуации повышением цен как в рублях, так и в долларах. Но справедливости ради следует сказать, что существовали и другие причины активизации. Во-первых, это традиционное повышение спроса, которое происходит обычно в конце года. В отличие от лета, в это время сезонный фактор по-прежнему оказывает влияние на ценовую динамику. Во-вторых, появление в городе ипотечных программ. Хотя данные программы вряд ли можно назвать ипотекой в полном смысле этого слова, тем не менее они были большим шагом вперед по сравнению с прошлыми предложениями по рассрочке платежа. Кредиты предоставляются с достаточно невысокими процентными ставками и длительным сроком погашения. В процесс предоставления кредитов под залог недвижимости включаются агентства недвижимости, которые сотрудничают в этом вопросе с различными финансовыми структурами. Именно совокупность этих трех факторов определила повышение спроса на недвижимость в конце 1997 г. Итог этого положения — стремительное повышение количества сделок.

В январе — апреле 1998 г. цены на недвижимость продолжают расти, ожидания инфляционных процессов все так же влияли на покупателей. Но в апреле рост прекращается. Это связано с тем, что те потенциальные покупатели, которые могли изыскать крупные суммы на покупку жилья и планировали осуществить ее в первом полугодии 1998 г., совершили их в конце 1997 — начале 1998 г. Инфляция в начале 1998 г. остается относительно невысокой, ожидания покупателей не оправдываются, поэтому спрос постепенно снижается, цены стабилизируются и даже начинают уменьшаться. Именно такое развитие событий прогнозировали многие специалисты.

Дополнительными факторами к снижению цен явились и другие обстоятельства. Во-первых, сезонное снижение активности на рынке. Во-

вторых, к концу весны свертываются многие ипотечные программы (Сбербанк, например, к маю прекратил выдавать кредиты под залог недвижимости с длительным сроком погашения и относительно низкими процентами). К тому времени уже начали проявляться негативные моменты на финансовом рынке страны, свертывание ипотечных программ на этом фоне выглядело вполне логично. Но тогда о финансовом крахе и предстоящем обвале цен на рынке недвижимости практически никто не догадывался.

### **Кризис и его последствия**

Итак, через некоторое время после краха финансовой пирамиды, возвещавшей о том, что «недвижимость всегда в цене», последовал финансовый кризис августа 1998 г., который внес существенные коррективы в положение на рынке недвижимости. А его последствия сказывались в течение длительного времени. Представления граждан о вложении денег в недвижимость как об одном из самых надежных способов сохранения капитала были разбиты, цены на жилье в долларах упали более чем в 2 раза.

Если для некоторых отраслей народного хозяйства кризис открыл новые возможности развития, новые перспективы, то на рынок недвижимости он оказал самое неблагоприятное воздействие. Во-первых, если до кризиса существовало несколько программ, которые, хотя и с большой натяжкой, можно было назвать ипотечными, то после финансовых потрясений они были свернуты. Во-вторых, кризис неблагоприятно отразился на некоторых строительных компаниях, занимающихся строительством элитного жилья. В-третьих, из-за роста цен наступила стагнация рынка, когда продавцы и покупатели заняли выжидательную позицию, проявляя минимум активности. Тот факт, что почти 90% жилья на вторичном рынке выставлялось в долларовом эквиваленте, отразился на цене квартир.

Рублевые цены повышаются пропорционально росту курса доллара. Не оправдались опасения некоторых аналитиков по поводу повышения долларовых цен, что неоднократно случалось в периоды финансовой нестабильности. Цены на объекты недвижимости до конца сентября по-прежнему выставляются в долларах, причем долларовые показатели не снижаются. Следствием такого положения стала стагнация рынка. Количество совершаемых сделок чрезвычайно мало. Так, если в мае — июне (далеко не самые активные месяцы для покупателей) заключалось более 1500 сделок купли-продажи жилья, то к октябрю их число упало до 960.

Все это говорит о том, что в начале кризиса продавцы квартир предпочли занять выжидательную позицию. Цены предложения практически не снижались. Покупатели же также не спешили принимать решения о покупке жилья. Тем более, по замечанию Стерника, ситуацию усугубил

тот факт, что финансовый кризис, вызвавший серьезные проблемы в банковской системе, привел к тому, что вклады многих потенциальных покупателей недвижимости (как граждан, так и организаций) оказались замороженными<sup>6</sup>. Среди тех сделок, которые совершались на рынке в это время, можно выделить категорию объектов, цена которых была назначена в рублях (в основном на первичном рынке).

Постепенно участниками рынка осознается необходимость формирования стоимости объектов исходя из реального уровня спроса и предложения, а не с учетом только курса доллара. Медленно, но формируется новый рынок с более реальными ценами. Хотя по-прежнему в листингах агентств находится большое количество объектов по явно завышенной цене, не отвечающей реалиям новой ситуации.

К декабрю 1998 г. средняя цена предложения 1 кв. м жилья в долларах по городу снизилась на 36,7%. Несмотря на то, что в конце года темпы снижения цен оставались весьма значительными и перспектива их дальнейшего снижения для профессионалов представлялась более чем реальной, на рынке происходит заметная активизация спроса на квартиры и, как следствие, растет количество сделок. Следует выделить несколько факторов, повлиявших на изменение конъюнктуры рынка.

Во-первых, опасения людей в политической и экономической нестабильности заметно снизились. Это оказало положительный психологический эффект, и население начало тратить придердержанные в сентябре — октябре 1998 г. сбережения. А сбережения, как оказалось, имелись и в долларах. Кроме того, многие вкладчики начинали извлекать вклады из банков, замороженные в августе 1998 г. Во-вторых, мощным стимулом для приобретения недвижимости в конце 1998 г. явилось широкое обсуждение в прессе ожидавшегося 24 января вступления в действие Закона о государственном контроле над соответствием крупных расходов, хотя в дальнейшем, в связи с переносом срока введения этого закона, действие этого фактора прекратилось. В-третьих, традиционно в конце года многие граждане торопились приобрести жилье, чтобы уменьшить налогооблагаемую базу по подоходному налогу.

В декабре по сравнению с предыдущим месяцем происходит увеличение количества сделок на 64%. По нашему мнению, эта цифра является весьма показательной и в некоторой степени свидетельствует об уровне доходов и накоплений граждан Екатеринбурга. Акцентируем внимание на том, что этот всплеск активности произошел через несколько месяцев после финансового кризиса 1998 г. Прогнозы того времени в различных СМИ были далеко не утешительными. Примечательны материалы и рассуждения многих специалистов о том, что нарождавшегося среднего класса в России больше не существует.

Однако, как мы видим на примере рынка недвижимости, эти высказывания не совсем соответствовали действительности. Конечно, в августе 1998 г. малый и средний бизнес, строивший свою работу с товарами, жестко увязанными с курсом доллара, пострадал достаточно серьезно. Многие торговые предприятия оказались в очень сложной ситуации. Это не могло не отразиться на рынке коммерческой недвижимости. А вот что касается частных лиц, то их накоплений эти изменения коснулись в меньшей мере. Доказательством служит ажиотажный спрос на квартиры в конце года. Таким образом, можно предположить, что граждане уже давно перешли к накоплениям в долларах, не вкладывая их в банк, а поэтому с этой точки зрения последствия кризиса для них оказались менее сокрушительными, чем могли бы быть.

Однако здесь следует оговориться: речь идет о небольшой, но достаточно активной на рынке недвижимости группе людей с доходом несколько выше среднего.

Тем не менее повышение активности покупателей не привело к стабилизации цен, и они продолжали снижаться. По нашему мнению, связано это было с тем, что с рынка ушли прежде всего те объекты, владельцы которых смогли вовремя сориентироваться в довольно непростой ситуации и снизить цену предложения, то есть те, кто обладал необходимой информацией и сумел ею правильно воспользоваться. Таким образом, они относительно быстро реализовали свои квартиры, в то время как менее дальновидные хозяева, пытаясь получить дополнительную выгоду на повышении спроса, остались в ситуации, когда покупатели ушли с рынка, а цены начали снижаться ускоренными темпами.

Важным итогом 1998 г. можно назвать то, что кризис подтвердил для многих участников рынка ценность аналитических материалов и качественных прогнозов. Возвращаясь к высказыванию Била Гейтса, напомним, что мало обладать информацией, нужно еще правильно ей воспользоваться. Этот тезис очень хорошо применим к данному моменту.

К январю 1999 г. средняя цена предложения 1 м<sup>2</sup> общей площади в долларах упала до уровня начала 1995 г. и составила около 300 долларов. В марте темпы снижения цен на квартиры сокращаются. Рынок постепенно оживляется. Несомненно положительное влияние на него оказали относительная стабилизация курса доллара и сложившийся уровень цен, что привлекло на рынок дополнительных продавцов, а приемлемые предложения увеличили количество продаж.

К апрелю—маю 1999 г. темпы снижения цен, сроки реализации квартир сократились. В июне—июле на квартирном рынке начинают проявляться первые признаки того, что цены вплотную приблизились к уровню, который отражает реальное положение дел.

В июле 1999 г. сокращаются не только темпы снижения цен, но и сроки экспозиции квартир. Наиболее низкие сроки наблюдаются в секторе одно- и двухкомнатных квартир. Объясняется это несколькими факторами. Во-первых, данные квартиры самые дешевые, а платежеспособный спрос находился на невысоком уровне. Во-вторых, темпы снижения цен на эти объекты были близки к нулю. Более того, в отдельных районах наблюдалось даже незначительное повышение средних цен на дешевые объекты. В-третьих, именно эти категории квартир наиболее часто участвуют в обменных вариантах.

После финансового кризиса 1998 г. необходимость принятия решений в благоприятных информационных условиях уже практически никем не подвергается сомнению. Как ответ на необходимость улучшения информационного обеспечения всех профессиональных участников рынка недвижимости явилось то, что УПН учреждает новую структуру — Риелторский информационный центр. Именно эта организация начинает играть основную роль в мониторинге и анализе рынка недвижимости Екатеринбурга.

Т а б л и ц а 4

*Средняя цена предложения 1 м<sup>2</sup> общей площади квартир  
на вторичном рынке Екатеринбурга\**

Дата	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> общей площади	
	рублей	долларов
Июль 99	5387	222
Авг. 99	5404	218
Сент. 99	5483	215
Окт. 99	5561	216
Ноябрь 99	5705	217
Дек. 99	5900	220
Янв. 00	6123	221
Февр. 00	6385	223
Март 00	6448	226
Апр. 00	6530	229
Май 00	6563	231
Июнь 00	6682	237
Июль 00	6719	241
Авг. 00	7010	253
Сент. 00	7368	265
Окт. 00	7946	285



Окончание табл. 4

Дата	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> общей площади	
	рублей	долларов
Ноябрь 00	8715	313
Дек. 00	9378	336
Янв. 01	10095	356
Февр. 01	10679	373
Март 01	11122	388
Апр. 01	11627	403
Май 01	11911	410
Июнь 01	12137	417
Июль 01	12469	427
Авг. 01	12767	435
Сент. 01	13150	447
Окт. 01	13648	462
Ноябрь 01	14122	474
Дек. 01	14546	483
Янв. 02	14959	491
Февр. 02	15471	502
Март 02	15745	507

\*Составлено автором по статистическим данным средних цен предложения текущего архива Риелторского информационного центра.

Итак, к августу 1999 г. цены на отдельные виды жилья практически стабилизировались, а в некоторых районах (Пионерский, Эльмаш, Уралмаш) в июле был отмечен даже незначительный рост. Цены на трех-, четырехкомнатные квартиры продолжали падать, причем темпы снижения оставались относительно высокие. Связано это было с тем, что в предыдущие месяцы, когда цены на дешевые квартиры уменьшались достаточно сильно, цены на эту категорию жилья оставались явно завышенными. Как следствие, средний срок экспозиции для этих квартир составил более 5 месяцев. Поэтому впоследствии продавцы были вынуждены значительно снижать цены на дорогие квартиры.

Можно сказать, что к концу 1999 г. рынок недвижимости Екатеринбурга оправился от последствий августа 1998-го, после которого на рынке наступила стагнация. Выход из состояния депрессии был долгим. Цены на недвижимость падали в течение 9 месяцев 1999 г. В начале осени средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья по городу стабилизировалась, а динамика цен приобрела колебательный характер. Уровень спроса начал расти. Этому способствовало несколько факторов (табл. 4).

Во-первых, несмотря на политическую нестабильность в стране, экономические показатели развития внушали оптимизм, курс рубля оставался достаточно стабильным. Все это наблюдалось на фоне рекордного (за годы функционирования рынка недвижимости) падения цен. Средняя цена предложения 1 м<sup>2</sup> жилья на вторичном рынке опустилась до отметки 214 долларов. Таких цен на жилье в Екатеринбурге не было с 1994 г., когда рынок недвижимого имущества находился в стадии формирования. Естественно, платежеспособный спрос населения также существенно снизился. Но тем не менее все те, кто сумел правильно сориентироваться в сложившейся ситуации, смогли извлечь немалую выгоду.

Во-вторых, с 1 января 2000 г. вступил в силу Закон от 9 июля 1999 г. «О внесении изменений в первую часть Налогового кодекса РФ» В числе других изменений имеется важный пункт о контроле над соответствием расходов физических лиц фактически получаемым доходам. В этом, как и в прошлом, году данный фактор также сыграл немаловажную роль. Хотя средства массовой информации достаточно подробно рассказали о способах и возможностях того, как убедить налоговые органы в законности своих источников денежных средств, что, конечно, в некоторой степени повлияло на покупателей, но все же большинство граждан, планировавших покупку в начале года, предпочли подстраховаться и приобрели дорогое имущество в 1999 г.

В-третьих, к этим факторам повышения спроса добавились традиционные причины сезонного характера.

К сентябрю многие покупатели, отслеживавшие динамику цен, поняли: ждать дальнейшего падения цен не стоит, по крайней мере до конца года. Активизация спроса на квартиры привела к тому, что количество сделок купли-продажи жилья начало планомерно увеличиваться и к сентябрю превысило докризисный уровень. В сентябре по данным БТИ было заключено более 1700 сделок только между физическими лицами. К декабрю срок экспозиции (время с момента выставления квартиры на продажу до снятия с нее) квартир тоже существенно сократился, снизившись до 52 дней, в то время как в течение лета находился на уровне трех месяцев. Повышение спроса на жилье не могло не отразиться на ценах на квартиры. Жилье начало дорожать, хотя и невысокими темпами.

Итак, главным итогом 1999 г. было то, что рынок недвижимости оправился от последствий финансового кризиса 1998 г. и подошел к новому этапу в своем развитии, который в первую очередь был связан с перспективами роста цен на квартиры.

Однако некоторые специалисты предсказывали несколько иной вариант развития событий. Исходя из того, что активизация конца 1999 г. носила ажиотажный характер, вызванный прежде всего законодательными изменениями, многие эксперты прогнозировали в начале 2000 г. на рынке

спад, который должен привести к снижению цен. С наступлением нового года активность рынка, конечно, несколько снизилась, но, несмотря на ожидания потенциальных покупателей, падения цен не произошло. Более того, в первые месяцы 2000 г. жилье продолжало дорожать, хотя средние темпы роста цен по городу были относительно невысоки — около 1% в месяц, что, впрочем, было практически незаметно для конкретного продавца или покупателя. С такими характеристиками рынок жилья подошел к летним месяцам, от которых также многие граждане ждали снижения цен.

Традиционно летние месяцы риелторами характеризуются как застойные. Лето — сезон отпусков, многие разъезжаются: кто на курорты, кто на дачные участки. Это приводило к тому, что рынок замирал. Это, впрочем, свойственно не только для рынка жилья, но для некоторых других отраслей экономики. Хотя рынок недвижимости в России еще молод, за несколько лет все же были выявлены некоторые закономерности в его функционирования. Одной из таких закономерностей можно назвать и летний спад на рынке. Так было на протяжении нескольких лет. Спад этот характеризуется тем, что активность покупателей в это время снижается, что ведет к уменьшению темпов роста или стабилизации цен, а в отдельные периоды даже к их снижению. Выбор на рынке в это время намного больше и разнообразней. Продавцы же часто готовы идти на уступки.

Однако летом 2000 г. рынок повел себя иным образом. Спрос в течение всего лета находился на необычно высоком для этого времени года уровне, объем предложения продолжал снижаться, а цены повышались, причем довольно высокими темпами. Летние месяцы на рынке жилья отличались тем, что цены на квартиры росли вопреки ожиданиям многих граждан и даже профессиональных участников рынка недвижимости. За летние месяцы средняя цена предложения 1 м<sup>2</sup> общей площади по городу выросла на 9,5% и к 5 сентября составила \$259,14.

На первичном рынке (по данным АО «Наш дом») также в течение всего 2000 года наблюдается рост цен как на панельные, так и кирпичные новостройки. Уровень цен на первичном рынке находится в пределах \$200—\$950 за квадратный метр общей площади.

Однако основные события, привлечшие внимание специалистов рынка недвижимости России, начались осенью. Тенденция к повышению цен в это время усиливается в условиях продолжающегося снижения объема предложения. В течение осени средняя цена 1 м<sup>2</sup> по городу достигла уровня 323 долларов, повысившись в среднем по городу на 26%. Подобные темпы роста цен можно было наблюдать лишь в начале 90-х, когда недвижимость была еще принципиально недооценена.

Почему же в 2000 г. ситуация на рынке кардинальным образом отличается от прошлых лет? На наш взгляд, можно выделить несколько основных моментов.

1. *Экономические и политические факторы.* В 2000 г. политический климат в стране существенно улучшился, выборы президента добавили уверенности определенной части населения. Стабилизация и улучшение экономической обстановки в стране в целом и регионе в частности стали одной из основных причин активизации рынка недвижимости, поэтому подробнее остановимся на некоторых пунктах.

— Сокращение задолженности и рост реальной заработной платы. В некоторых отраслях экономики впервые за последние годы отмечается рост реальных доходов граждан. Многие предприятия Свердловской области по производственным показателям находятся сегодня в наилучшем положении с начала 90-х гг. Связано это как с благоприятной конъюнктурой на мировых рынках, так и с эффектом импортозамещения. Следствием этого явилось улучшение ситуации с выплатой заработной платы и ее ростом. Отметим, что речь идет об определенной группе населения, работающей на тех предприятиях, которые наилучшим образом воспользовались ситуацией после августа 1998 г., извлекая дополнительную выгоду из благоприятной ситуации на мировых сырьевых рынках.

Но жилье приобретается на накопления, а не на заработную плату. Однако для того, чтобы граждане легко расставались со своими накоплениями, они должны быть уверены в завтрашнем дне. Поэтому рост доходов в сегодняшней ситуации выступает своеобразным дополнительным фактором при принятии решения о покупке. Люди увереннее планируют свое будущее, а поэтому проще расстаются со своими накоплениями.

— Увеличение накоплений граждан. По данным Министерства экономики, в России наблюдается устойчивый рост накоплений граждан начиная с февраля 2000 года. Ситуация в Свердловской области и в Екатеринбурге в целом соответствует общероссийским тенденциям. Этот факт является очень важным для рынка жилья, ведь квартиры приобретаются именно на сбережения граждан. А учитывая то, что жилищная проблема, как и раньше, сегодня стоит на первом месте для многих семей, можно сказать, что определенная часть накоплений граждан постоянно тратится на улучшение жилищных условий. Кроме этого, улучшая жилищные условия, граждане, как правило, продают свою старую квартиру. Поэтому для некоторых слоев населения сумма накоплений, необходимых для доплаты, не является запредельной.

— Стабилизация динамики курса рубля. В Екатеринбурге сегодня около 78% объектов на рынке жилья выставляется на продажу в долларах, 11% в рублях, в остальных случаях продавцы предпочитают договариваться о цене при встрече. Стабилизация курса рубля в последние ме-

сяцы не только не мешает росту цен предложения, но и оказывает благоприятное воздействие на этот процесс.

2. *Информационный фактор.* К 2000 г. многие граждане стали намного лучше разбираться во многих тонкостях рынка недвижимости и закономерностях его функционирования. В некоторой степени этому способствовали средства массовой информации, отчасти опыт друзей или родственников, а иногда и свой личный. Именно этот опыт и знания законов функционирования рынка сыграли злую шутку с некоторыми потенциальными покупателями жилья весной 2000-го. Число желающих воспользоваться летним снижением спроса и приобрести квартиру по сходной цене оказалось слишком велико. Это привело к тому, что активность покупателей была достаточно высокой при традиционно низком объеме предложения. Следствием такого положения явилось то, что на рынке жилья начал ощущаться недостаток квартир.

3. *Фактор роста цен.* В конце концов на активизацию спроса населения начал действовать сам факт роста цен. Понимая, что с каждой неделей шансы подобрать себе подходящее жилье уменьшаются, потенциальные покупатели активизируются. Те, кто планировал покупку жилья на начало 2001 г., в условиях стремительного роста цен принимают решение осуществить сделку в ближайшее время.

Кроме того, процесс повышения спроса на жилье, сокращение объема предложения и рост цен не могли не отразиться на решении тех продавцов, которые не участвуют в обменных цепочках. Мотивы продажи квартиры бывают самыми разными, и если при этом временной фактор не является определяющим, многие продавцы в сложившейся ситуации решают отложить продажу на неопределенное время. Это привело к тому, что к концу 2000 г. на рынке было крайне мало объектов в чистой продаже. Естественным следствием такого положения явились затруднения агентств недвижимости в реализации той или иной обменной цепочки.

4. *Объем жилищного строительства.* По нашему мнению, существует еще один немаловажный фактор, оказавший значительное влияние на рынок жилья. В течение последних лет темпы ввода жилья находились на относительно невысоком уровне. Естественно, граждане, приобретающие жилье, неким образом распределяются между вторичным и первичным рынками. И хотя стоимость жилья в новостройках и темпы его ввода в Екатеринбурге не оказывают такого существенного влияния на вторичный рынок, как в Москве, действие этого фактора неоспоримо.

По сообщению начальника Управления государственной статистики Екатеринбурга Татьяны Голышевой (газета «Ведомости»), за первые девять месяцев в Екатеринбурге введено в строй 119 700 кв. м жилья<sup>7</sup>. Это на 7,9% больше, чем за тот же период прошлого года. Тем не менее, по нашей оценке, строительный комплекс Екатеринбурга не смог несколько

лет назад спрогнозировать повышение спроса на жилье в конце 2000 г. и оказался не в состоянии полностью удовлетворить возросшие потребности населения. А значит, и извлечь дополнительную выгоду для себя. Не смог кардинально изменить ситуацию и ввод домов в конце года (по оценкам экспертов, в 2000 г. в Екатеринбурге было введено в строй около 300 тыс. кв. м общей площади).

*5. Сезонное повышение спроса.* Кроме перечисленных факторов активизации рынка жилья в конце года, нельзя забывать о традиционном сезонном повышении спроса на жилье.

Итак, в 4-м квартале 2000 г. на рынке жилья Екатеринбурга сложилась ситуация, которая характеризовалась ажиотажным спросом на жилье. Основной причиной такого положения является общеэкономическое улучшение обстановки в стране, которое привело к повышению платежеспособности населения и повлияло на то, что граждане начали более уверенно расставаться со своими сбережениями.

Основной вопрос, который волновал как покупателей, так и продавцов, в какую сторону будут двигаться цены в начале 2001 г. Большинство специалистов не сомневалось в том, что цены будут расти высокими темпами до конца 2000 г. Однако мнения экспертов по поводу динамики цен в 2001 г. несколько расходились. Существовали разные точки зрения, начиная с того, что цены предложения могут стабилизироваться и начать снижаться, заканчивая продолжением активного повышения цен.

Начало года показало, что правы были те, кто говорил о продолжении роста цен, но более медленными темпами. По нашему мнению, перспективы рынка жилья Екатеринбурга в 2001 г. по-прежнему были связаны с ростом цен.

Главным же итогом 2000 г. явился тот факт, что рынок жилья Екатеринбурга перешел от стадии стабилизации к стадии устойчивого роста цен. Именно исходя из этого следует принимать решения на рынке жилья Екатеринбурга.

### **Заключение**

В рамках данной работы была обобщена основная информация о развитии рынка жилья Екатеринбурга. Следует отметить что, если работы по методологии анализа рынка недвижимости, по анализу рынка недвижимости некоторых регионов, хоть и в очень ограниченном количестве, ведутся некоторыми специалистами, изучение тенденций развития Екатеринбургского рынка недвижимости с момента его зарождения было проведено впервые. Все остальные работы лишь отчасти касались этой темы или были доступны очень ограниченному кругу лиц.

В рамках данной работы были сделаны следующие выводы.

Анализ рынка недвижимости сегодня является насущной необходимостью при принятии ответственных решений, связанных с реализацией какого-либо проекта. А при решении конкретных задач исследователю необходимо опираться на исторически сложившиеся особенности, проводить аналогии с предыдущими периодами, для чего нужно обладать достаточно широким кругом информации.

Рынок недвижимости в своем развитии прошел несколько этапов.

Зарождение рынка жилья в 1991—1995 гг. В ходе этого этапа на рынке были созданы минимально необходимые условия для его функционирования (приняты необходимые законодательные акты, рынок наполнился объектами недвижимости, число участников рынка достаточно и постоянно увеличивается).

Становление рынка жилья с 1995 по август 1998 г. В рамках этого этапа совершенствовалась законодательная база. Число участников рынка постоянно росло, а их поведение все более было подчинено рыночным реалиям. Именно в этот период начали проявляться региональные особенности и закономерности регионального рынка жилья. Итогом этого этапа явился кризис 1998 г., причем впервые в своей истории рынок недвижимости отреагировал на финансовые потрясения в соответствии с законами рыночной экономики. Таким образом, следует констатировать, что созданные к этому времени на рынке отношения можно охарактеризовать как вполне цивилизованные.

Кризис и его последствия с 1998-го по сентябрь 1999 г. Последствия финансового кризиса для его участников были очень тяжелыми. Выход из этого положения был долгим. Цены упали более чем в два раза, что разбило представления некоторых граждан о том, что недвижимость всегда в цене. Важным итогом кризиса явилось также то, что возрос спрос на аналитические материалы по рынку недвижимости. Многие специалисты и граждане осознали необходимость принятия решений, учитывая не только текущую ситуацию на рынке, но и перспективы его развития.

Оживление рынка, начавшееся в сентябре 1999-го, ознаменовало переход к стадии стабилизации. Рынок находился в переходном состоянии от стабильно низкого уровня цен к общему подъему. Активность рынка жилья в этот период одна из самых высоких в стране, что привлекло внимание специалистов из разных регионов России.

Перспективы развития рынка недвижимости города на сегодняшний день остаются весьма благоприятными.

Следует отметить, что данная работа имеет не только теоретическое значение по осмыслению накопленного опыта и данных, но и практическую направленность. Проведенное исследование во многом послужило основой для подготовки и выпуска информационно-аналитического сборника «Рынок недвижимости Екатеринбурга: анализ и прогноз» в де-

кабре 2000 г. Данный в рамках этого сборника краткосрочный прогноз помог многим потенциальным покупателям и продавцам жилья сориентироваться в сложившейся ситуации и сделать необходимые выводы.

В заключение отметим, что данной работой заложена основа для дальнейшего изучения вопросов, связанных с информационным обеспечением рынка недвижимости, в частности, аналитической информацией. Не исключена возможность продолжения работ, связанных в первую очередь с разработкой методики обоснования инвестиций в недвижимость и создания эффективной системы мониторинга рынка для целей поддержки принятия решений. Планируется, что данная работа позволит в некоторой степени ликвидировать недостаток концептуальных разработок в этом направлении и заложит основы для создания в Екатеринбурге серьезной организации в области консалтинга в сфере *real-estate*.

<sup>1</sup> Геймс Б. Бизнес со скоростью мысли [Электрон. ресурс]. Способ доступа: <http://www.cnews.ru/speedofthought/index2.shtml>

<sup>2</sup> См. об этом: Жилищный фонд и его благоустройство [Электрон. ресурс]. Способ доступа: <http://www.sov.mplik.ru/ekaterinburg.ic.ru/newpage12.htm>

<sup>3</sup> См.: Данные Бюро технической инвентаризации (Текущий архив Реслторского информационного центра).

<sup>4</sup> См.: Голышева Т. Собственников жилья стало больше // Вестн. Урал. недвижимости. 1996. № 2. С. 6.

<sup>5</sup> См.: Стерник Г.М. Прогноз на 1997 год [Электрон. ресурс]. Способ доступа: <http://www.rcaltymarket.org>

<sup>6</sup> См.: Стерник Г.М. Рынок недвижимости России в условиях финансового кризиса: состояние и перспективы [Электрон. ресурс]. Способ доступа: <http://www.realtymarket.org>

<sup>7</sup> См.: Жарков С. Жилищный бум в Екатеринбурге [Электрон. ресурс]. Способ доступа: <http://www.vedomosty.ru>